

最新制定护理工作目标的原则包括 制定社区工作计划步骤实用(优质8篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

制定护理工作目标的原则包括篇一

一、认真贯彻中央和全国农村计划生育工作会议精神。

组织系统干部职工认真学习中央和全国农村计划生育工作会议精神，充分认识各会议的重大意义，全面把握内容要求，深刻领会精神实质。统一思想，开拓创新，真抓实干，努力开创我们社区人口计生工作的新局面。

二、千方百计稳定低生育水平。

首先，要稳定现行生育政策。深入贯彻计划生育“一法三规两条例”，严格执行现行生育政策不动摇。认真落实处罚政策，加大社会抚养费的征收力度，充分发挥经济手段对违法生育的制约作用。其次，要狠抓孕前管理，把经常性工作落到实处。第三，要做好集中服务活动。推广诚信康检，提高管理率，落实四术一体化，遏制政策外出生现象。通过集中服务活动，集中解决计生工作中的突出问题。

三、大力推进计划生育优质服务。

四、深入开展计划生育宣传教育活动。

利用宣传栏，传单、宣传片等多种形式，广泛深入宣传计生政策、人口形势等，让广大群众转变观念，自觉实行计划生育，让

社会各界理解国策,主动支持计划生育。要深入开展婚育新风进万家活动,科学指导,精心实施,加大社会宣传力度,拓展宣传教育对象,努力打造更多的婚育新风进万家活动亮点。全面开展“关爱女孩行动”,督促落实对女孩家庭的优惠政策,大力营造有利于女孩成长的社会氛围。

五、探索建立计划生育节育保险、生育保险等,采取多种方式帮助计生家庭解决实际困难。

六、维护流动人口的合法权益。进一步发挥信息交换平台作用,搞好流动人口管理和服。对流动人口寄回的《婚育证明》进行集中审查,逐人核实,堵塞流动人口管理服务漏洞。

七、免费为育龄群众办理生育证、流动人口婚育证明、独生子女父母光荣证等,不乱收费。深化政务公开,规范便民服务,真正做到方便、快捷、便民。认真解决群众反映的实际问题。

八、做好迎接领导考核的各项工作。对照下达的工作目标和评估指标,制定严格的奖励措施,确保工作不出问题。

我们社区的人口和计划生育工作责任重大,任务艰巨。我们要在上级的正确领导下,锐意进取,扎实工作,努力稳定低生育水平,统筹解决人口问题,推动我们社区人口计生工作再上新台阶,为经济社会的全面发展做出新的贡献!

制定护理工作目标的原则包括篇二

上述各项总结、方案和预测等拟订年度营销策略指引; 3. 营销部长审核,不通过则退回管理科修改,通过则下发各相关部门; 4. 各部门根据年度营销策略指引和年度营销预算方案制定本部门的年度计划交管理科; 5. 营销部管理科将各部门年度计划汇总成年度总体营销计划; 6. 营销部长审核,不通过则退回修改,通过则签字送营销副总裁审批; 7. 营销副总裁审批,不通过则退回营销部管理科修改,通过则签字,下

发执行。

二、年度营销计划方面的相关最佳实践应该是： 1. 在明晰的营销战略指导下，确定积极而可行的营销目标，围绕营销目标制定营销要素策略，根据营销要素的组合安排具体行动计划，各项具体计划有必需的财务与人力方面的支持。2. 充分有效的数据支持，不断提高对市场预测的准确性或快速反应能力，营销目标与生产能力、资金能力等各项企业自身条件平衡。3. 明确营销与运作计划流程中各部门的职能和责任，增强组织跨部门的沟通与合作能力，协同地制定营销目标。4. 充分利用最新销售和市场数据，快节奏地制定年度营销计划，全部计划在新营销年度前完成，并有足够的准备与培训时间。5. 对计划进行充分的沟通和协调。6. 经历了由下至上和由上至下的必要过程，参与人员意见被平等对待。

7. 在竞争激烈的产业，保持营销计划较大的灵活性。

三、与相关最佳实践对照，这个流程的主要问题是： 1. 大部分国内企业在流程方面的问题是不规范。就像上面的流程，没有规定谁在什么时间必须做什么事、做到什么程度、怎样做，从而缺乏考核和时间压力，造成时间拖延。这是最大的一个问题。企业的情况往往是：到一定时候了，老总想起要定计划，于是召开各部门会议，在会上宣布营销管理科作为牵头部门做年度营销计划，要求各部门配合。但老总自己也没有指定各个部门配合的内容、时间和标准，于是要求营销管理科自己去找他们。但在这个过程中，营销管理科不但不是领导机构，它的级别甚至还要比其他部门低。因此，管理科要向其他部门要什么东西，或是要求对方做什么事情，都非常费口舌。遇到不配合的情况，管理科只能到总监那里告状，总监到老总那里告状，最后由老总出面来协调。而老总在没有任何严格流程的情况下，只好临时调度指挥，于是一会儿安排这个部门，一会儿指定那个部门。可想而知，这其中的效率有多低。

划要么不能执行，要么常改大改。4. 部门与流程分割断裂，沟通严重不足。各部门埋头做自己的方案或总结，汇集到营销部管理科的时间和质量得不到保证。5. 计划中最重要的是各项目标的确定，从流程中可以看到：信息数据不足，信息部在预测前没有得到其他部门的资料（如总结），因为没有大型信息系统，信息部不可能自动得到各部门的实时数据，因此，只能根据外部数据和部分不是最新的内部数据预测，而这个预测在多大程度上可以影响目标的确定，流程中也没有规定。6. 看不到企业目标、策略、总裁意志对营销计划的影响，事实上，由于营销工作的重要性和营销费用对企业利润的影响，总裁不会对年度营销计划的制定完全放手。如果在计划制定过程中没有总裁的及时意见，总裁只是站在流程的最末端等着审批计划，则极有可能发生计划推倒重来或是重大修改的情况。7. 营销副总裁的介入偏晚，如果递交到他手中的计划有问题，退回修改的时间必定很少了。8. 没有由上至下和由下至上的互动过程，战略的作用体现不足。9. 阶段划分不明显，工作的节奏感不强。如何优化 优化方向：从发现的问题来看，在完善、清除、简化、整合、均衡、自动化和再造几种改进方式中，主要需要完善，其次是简化和整合（见图4）。

空调销售已经从旺季促销变成淡季促销，从3月份淡季促销提前到了上一年的12月促销，就好像下班高峰期出租车不好打，于是路边等车的人都往前走，希望能在别人前面把空车拦截下来，有的甚至会走出一站地去！在这种情况下，竞争的起跑线又再度被拉平。如何处理被动情况下的促销计划就成了难点。一般来说，应该把被动促销的准备做好。什么程度算好呢？准备到只剩下什么时间和什么地点没有决定，而促销物料和促销方法应该做到心里有数，随时待命。但由于促销物料要占用企业的资金，当公司大到一定规模，仅仅促销物料一项占用的资金就将会非常惊人，只有现金流非常充沛的企业才能这样做。对许多企业而言，并没有足够的资金来应对对手的促销袭击。那它就需要在不同的区域调度自己的促销物料。如果公司的战线非常长，那么大幅度的调动就不是

一个可取的方案。这时，企业就应当反省一下自己的扩张方案：是否战线拉得太长？是否应该收缩在一个或几个市场稳扎稳打？要知道，这不是计划能解决的。

制定护理工作目标的原则包括篇三

坚持以邓-小-平理论和“三个代表”重要思想为指导，深入贯彻落实科学发展观，按照创建安全社区的工作要求，围绕居家安全工作目标。从居民们最关心、最直接、最现实的安全问题入手，全面落实各项促进居家安全的措施，排查安全隐患，有效整治存在的居家安全问题，基本控制隐患问题的增量，实现居家安全工作的规范化、制度化、长效化、动态化管理。

二、基本情况

赵巷镇地域范围广，总面积平方公里，辖区内有8个行政村和4个居委会，常住人口约万人，其中户籍人口万人，来沪人员万人，60岁以上老人5398人，其中70岁以上1673人，占31%；80岁以上929人，占；90岁以上81人，占。20xx年和20xx年跌倒次数为640人次和450人次，分别占伤害的和，而其中又以老年人跌倒为主，造成伤害以浅表性损伤、开放性损伤、骨折为主。

三. 实施范围

xx镇区域内所有村(居)委会

四、工作目标

(一)安全促进目标

采用多种渠道，加强居家安全与健康宣传教育，提高社区居民的居家安全与健康意识，全面掌握社区内公共设施 and 居民

家庭设施安全及维护情况，有效整治社区内存在的安全隐患，基本控制安全隐患问题的增量，实现居家安全规范化、制度化、长效化、动态化管理。

(二) 项目内容

在先期调查摸底的基础上，拟开展3个子项目：

项目1 老年人防跌项目

利用各社区内宣传栏进行宣传，针对老年人集中区域(如敬老院)采取防滑措施，卫生间设置防滑垫，在各社区推广老年平衡操，完善社区公共场所无障碍设施，减少跌倒伤害的发生。

项目2 救护技能培训

针对赵巷地区外来人员比较多，在用电、用气方面安全意识比较薄弱，邀请有关专家进行突发事件救护技能培训，人人参与，普及居家安全知识，提高社区居民对居家安全的认识，在突发事件面前能从容应对。

项目3 自我健康培训

开展老年人健康教育，针对各类慢性疾病，邀请有关专家定期举办健康讲座，让自我保健意识深入到每一位居民心中，工作总结《创建安全社区工作目标》。

五、工作计划

(三) 监督、纠正与持续改进，对照计划表要求，在项目完成后，邀请相关部门对实施的工作进行检查，发现问题逐步改进，持续改进计划，做到安全社区创建要求，定期做好居家安全实施内容的检查，会同各有关部门制定持续改进的计划和措施，减少伤害事故的发生。

第一阶段(20xx年3月—5月)

- 1、按照创建安全社区要求，组建居家安全项目组，明确工作制度和工作人员职责，成立志愿者队伍。
- 2、居家安全项目组制定实施方案和具体工作安排，落实责任、明确任务和目标。
- 4、各村、居委会要成立居家安全工作小组，结合本居委会的实际情况，制定居家安全工作计划，培训业务知识。
- 5、开展社区公共设施、居民家庭设施安全情况调查，分析原因，制定干预计划。

第二阶段(20xx年6月—8月)

- 1、协调相关职能部门，按照工作安排，采取相关的干预措施，推进居家安全的整体提高。
- 2、对社区居民进行用电、用气、防盗、防偷等安全知识培训，广泛宣传居家安全的相关知识。
- 3、整治社区公共设施安全隐患，开展逃生和救护技能培训
- 4、依托社区学校、卫生服务中心，开展安全知识培训和健康教育讲座。
- 5、分期分批开展家庭用气安全检查和检测，指导和督促社区居民对家庭隐患进行整改
- 6、针对老年人、残疾人等重点人群，开展相关安全知识和技能培训，提高自我保护意识。

第三阶段(20xx年9月—xx月)

1、针对前阶段的工作情况和干预效果，邀请各相关部门进行指点和检查，发现问题立即整改。

2、整理材料，准备迎接评审。

六、保障措施

(一)加强领导、明确目标 居家安全项目工作领导小组要严格按照安全社区领导小组提出的要求，紧紧围绕安全社区工作的总体目标，加强项目工作的领导，进一步明确项目工作目标，推动居家安全促进项目工作的深入开展。

(二)严格要求，落实责任 居家安全项目工作小组要认真细致地对辖区内的居民生产、生活设施设备等进行调查摸底，针对存在的安全隐患，制定和落实各项工作措施。同时，强化责任，层层分解职责，落实整改措施，做到不走形式、不留死角，确保工作落实到位。

七、评估及持续改进

认真总结居家安全整治工作，组织人员对前阶段的工作成效进行初步评估，进一步改进干预方案和工作措施，着力解决薄弱环节和突出问题，基本消除各类安全隐患，居民安全和健康知识有显著提高，真正让群众满意。

制定护理工作目标的原则包括篇四

一、编制工作计划的依据

制定个人工作计划的主要依据是企业（或部门）的年度经营计划和个人的岗位职责，企业高层（总监以上）以前者为主，凡有明确岗位职责的应以后者为主。上司交办的临时任务（中心工作）也要列入工作计划。

企管部将当期纳入考核的工作转化为kpi指标，并考核工作计划的完成情况。工作计划中的临时任务要注明是否纳入当期考核，明确要考核的，也要转化为kpi指标。

二、编制工作计划的步骤 1、整理计划依据。

2、列举当期工作内容、工作所需资源及提供者、工作成果表现形式及接收人。 3、编制工作计划草稿，征求上司、资源提供者和工作成果接收人的意见。 4、根据反馈意见调整并确定工作计划。 5、实施。

三、简单工具

部门： 计划人：

上级审核： 督办人： 考核人：

制定护理工作目标的原则包括篇五

一、强化领导，加强社区党组织建设。

我们进一步加强社区党支部对社区工作的领导，完善责任制，充分发挥党支部的战斗堡垒作用，以巩固党员先进性为主题，采取不同形式，运用各种载体，开展“我为党旗增光辉”活动、庆“七一”活动和社区党员志愿者活动，以精彩的活动吸引人，热情的服务凝聚人，良好的环境影响人，提高党支部的战斗水平，促进社区各项工作顺利开展。

二、突出特色，打造“计生大院”品牌。

三、组织文体活动，推动社区精神文明建设。

一是我们以创建“文化体育型”社区为契机，积极引导社区老年人走出家门，加入到社区建设的行列中来，参加社区各

种活动，着重抓好“三八”妇女节、“五月的鲜花”、“十一”国庆节、“九九”重阳节等系列活动，组织动员社区中老年人参加舞蹈队、合唱队、棋_队、乒乓球队、健身队，编演健康向上的文艺节目，不断满足社区居民的精神文化需求。二是结合居民生活实际，把争创十文明家庭、文明楼院作为推动社区精神文明建设的有利武器，树立讲究文明礼仪、学习好人好事、批评抵制不文明行为的新风尚，促进社区精神文明建设工作全面开展。

四、强化社区服务功能，方便居民群众生活。

一是夯实服务设施建设。进一步抓好社区办公场所、社区服务站、社区文体活动室等服务设施和社区卫生服务站、图书室场所建设，为社区服务提供良好的物质基础。二是拓展社区服务项目。我们将立足社区实际和居民需求，开展多层次、全方位、上档次的服务，特别重视对困难群众的服务，把“低保”等社会保障服务作为重要任务抓紧、抓实、抓细、抓好。三是拓宽为民服务渠道。为了解决社区居民“忙于自己的事业无暇照顾孩子”、“临时有事无法接送孩子”等问题，我们将成立“桃城区社区求助中心学生托管站”，方便居民生活，为社区内青少年创造良好的成长环境。四是进行居民服务需求调查，根据居民的需要和社区条件，落实独居、双独居老人生活居住情况，落实独居老人过节安排和遇有紧急状况的救助措施，让他们安享晚年。

五、加大社区就业与再就业服务，确保社区居民最低生活保障到位

我们将充分发挥联系居民、熟悉居民的优势，协助政府摸清和上报社区失业人员、贫困特困人员情况，想方设法解决社区居民的就业、再就业问题，把所有符合条件的社区贫困居民纳入“低保”范围，做到“应保尽保”，不留死角，避免漏保。

六、群防群治，促进社区社会稳定

社区居民的安居乐业是关系社区社会政治稳定的重要因素。我们将充分发挥片区民警和义务联防队员的作用，完善群防群治工作，大力开展排查纠纷、化解婚姻、家庭、邻里、等常见性、多发性民间纠纷。对民间纠纷“抓小、抓早、抓苗头”，做到小纠纷不出户、大纠纷不出社区。对被列为重点排查对象经常走访，了解思想动态，若发现问题及时疏导、教育。对居民群众反映的“热点、难点”问题，按时排查、做到及时上报，及时处理、及时解决。广泛宣传社会治安综合治理的方针政策 and 法律法规，加强青少年法制宣传教育，营造普法、学法、懂法氛围，努力营造人人参与，人人有责的良好社会氛围，消灭安全死角，严厉控制打架斗殴、盗窃、赌博等社会不良恶习，深入开展反^v^的宣传活动，形成崇尚科学、珍惜生命的氛围，确保社区社会稳定，创建平安、和谐社区。

在今后的工作中我们将不断创新，勇于实践，继续充分发挥社区力量，合理配置社区资源，大力发展社区服务事业，不断提高社区居民的素质和整个社区的文明程度，努力把冀衡社区建设成为管理有序、服务完善、环境优美、治安良好、人际关系和谐的温馨社区。

制定护理工作目标的原则包括篇六

1、选择客户依据：应选择那些在同行里受到尊重、拥有垄断实力、服务水准最佳、销售额稳定、市场拓展能力强、有稳定顾客群的客户。

3□m□a□n法则一般可以将准客户划分为三级：

a级---最近交易的可能性最大；

b级---有交易的可能性，但还需要时间；

c级——依现状尚难判断。

判断a级客户的m□a□n法则如下：

m□money□:即对方是否有钱，或能否向第三者筹措资金。事先要了解对方的经济实力，不要贸然行为。

a□authority□□即你所极力说服的对象是否有购买的决定权，如果没有决定权，最终你将是白费口舌。在销售介绍的成功过程中，能否准确掌握真正的购买决定者是成功的一个关键。

n□need□□即需要，如果对方不需要这种商品，即便有钱有权，你任何鼓动也无效。不过^v^需要^v^弹性很大。一般讲，需求是可以创造的，普通的业务员是去适应需求，而专业的业务员职责不在于只顾客需要与否，而在于刺激和创造出顾客的需求，从而开发出其内心深处的消费欲望。

制定护理工作目标的原则包括篇七

我们在制定目标时还要注意一点，不只是最终的目标要具有时限性，中间各阶段的目标也要具有时效性，这样做不但可以提高我们的执行效率，并且可以让目标在实施过程中的可控性更强。

飞项公众号或者app 也会定点推动事项完成的进展和日报，确保信息同步，没有遗漏。

无论是生活上的目标，还是个人或团队的工作目标，都应该符合smart原则，我们才能针对目标进行后续的监控和管理。

否则，立下的目标和计划最终会流于形式，变成一个个flag□

制定护理工作目标的原则包括篇八

- 1、标题：除了职业生涯规划这个大标题外（这个必须的），还可以根据需要写上小标题。
- 2、个人信息：自己的姓名，联系方式，所在单位等等。
- 3、可以*入自己喜欢的名言、*句（一句就行、切不可多写）

二、内容

1、自我分析

在进行职业生涯规划时，自我分析主要是指在依据心理学的测评系统对自己的心理素质、人格特征等进行测评的基础上，结合自己的兴趣爱、好以及以往的经历等加以综合评价，给自己“画像”。说白一点就是主观和客观的了解自己的*格、爱好等特*。所谓“知己知彼百战不殆”。这就是“知己”的过程。

2、职业价值